Der Einfluß der Dringlichkeit auf die wirtschaftliche Befriedigung des Tauschbedürfnisses.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaft

einer

Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Vereinigten Friedrichs-Universität Halle-Wittenberg

vorgelegt am 5. April 1919 von

Alfred Striemer
aus Berlin.

Referent: Professor Dr. Waentig.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Auszug

Berlin 1922
Globushaus-Druckerei

Der Einfluß der Dringlichkeit auf die wirtschaftliche Befriedigung des Tauschbedürfnisses.

In der vorliegenden Arbeit wird ein Versuch unternommen, die Dringlichkeitserscheinungen tiefer zu erforschen und zu zeigen, wie bedeutend sie den Charakter des wirtschaftlichen Prozesses beeinflussen.

Es soll festgestellt werden, daß nur diejenigen Bedürfnisse, deren Befriedigung an eine Frist fest gebunden ist, und die restlos befriedigt werden müssen, Dringlichkeitserscheinungen unter bestimmten Umständen aufweisen können; sie allein sind zum Gegenstand der Untersuchung in dieser Arbeit gemacht. Obgleich hier also nur ein Teil der Bedürfnisse in den engen Kreis der Betrachtung gezogen ist, so wird doch gezeigt werden, daß ihre Zahl und ihre Bedeutung überaus groß ist, und die im wirtschaftlichen Prozeß am empfindlichsten fühlbaren Störungen gerade bei dieser Gruppe von Bedürfnissen zu suchen sind.

Unser System teilt die Gesamtheit der Tauschbedürfnisse in die beiden Gruppen der

I. Nichtterminierten Bedürfnisse,

II. Terminierten Bedürfnisse.

Unter Berücksichtigung der drei Faktoren: 1. Zeit, 2. Bedarf (Menge), 3. Preis, wird das Tauschbedürfnis in der Geldwirtschaft gewissermaßen nach 3 Dimensionen hin bestimmt. Es tritt aber auch zu den Märkten verschiedener Lage und Größe in bestimmte Verhältnisse. Aüf diesen Märkten bzw. dem einzigen erreichbaren Markt kann: 1. ein völlig freier Konkurrenzpreis, 2. ein beschränkter Konkurrenzpreis oder 3. ein Monopolpreis herrschende Gewalt haben, der sich aus Angebot und Nachfrage bilden kann. Unsere Einteilung der Bedürfnisse macht es nun möglich, eine Analyse der Befriedigung der Tauschbedürfnisse in folgender Tafel darstellen zu können:

	Tauschbedürfnisse		
	Nichtterminierte	**Terminierte**	
	Niemals dringliche (a)	Nicht dringliche (b, d)	Dringliche (c, e)
Es erfolgt die Bedürfnisbefriedigung bei einem für den Käufer durch seine Kaufkraft	Die restlose Befriedigung erfolgt, wenn sie		
	unbefristet ist	**befristet** ist	
fixierten Kaufpreis	**a** ohne Dringlichkeitserscheinungen	**b** ohne Dringlichkeit, wenn der Preis nicht unter dem Marktkonkurrenzpreis steht	**c** mit Dringlichkeit, wenn der Preis unter dem Konkurrenzpreis steht
nicht fixierten also anpaßbaren Preis	**a** ohne Dringlichkeitserscheinungen	**d** ohne Dringlichkeitserscheinungen, wenn der Preis dem Markt- oder Monopolpreis **sofort** angepaßt werden kann	**e** mit Dringlichkeitserscheinungen, wenn die Preisanpassung verzögert wird, **um das Optimum spekulativ** zu gewinnen.

Erläuterungen:

Zu a) Die Bedürfnisbefriedigung kann ohne Rücksicht auf die Zeit, also dort und dann befriedigt werden, wo es mit dem kleinsten Mittel möglich ist.

Zu b) Trotz der Fristsetzung und Preisgrenzen kann die Bedürfnisbefriedigung ohne Dringlichkeit erfolgen, wenn das kleinste Mittel in ausreichend nahem Markte auffindbar ist.

Zu c) Da Zeit, Menge und Preis fest bestimmt sind, aber der Preis (die Kaufkraft) nicht im richtigen Verhältnis zum Marktpreis steht, d. h. zu niedrig ist, müssen die Dringlichkeitserscheinungen behoben werden, durch erhöhte Aufwendungen für Erreichung eines günstigen Marktes oder für Reklame zur Erweiterung der Zahl der Angebote oder Nachfragen, oder durch Beschlagnahme auf Grund gesetzlicher Bestimmungen, wie es im Kriege der Fall sein kann, oder bei Enteignung von Grundstücken.

Zu d) Dringlichkeitserscheinungen lassen sich vermeiden durch entsprechende Preisbewegungen, durch die die gehemmten Nachfragen oder Angebote ausgelöst werden können, ohne Rücksicht auf ein zu erstrebendes Optimum.

Zu e) Dringlichkeitserscheinungen entstehen dadurch, daß bei der Preisanpassung gewisse Maxima der Dringlichkeit abgewartet werden, bis mit der Preisanpassung begonnen wird zur Erzielung eines Minimums an Preisopfern (Spekulation).

Aus unserer Analyse ersehen wir nun klar, daß bei den Untergruppen a, b, d, bei denen keine Dringlichkeitserscheinungen auftreten, auch die Qualifikation der Wirtschaftsperson keine besondere Rolle spielt, während bei der Gruppe c bestimmte durchschnittliche Qualifikationen, bei Gruppe e dagegen die hohe Qualifikation des Unternehmers mit kombinatorischer Begabung zur Erzielung des wirtschaftlichen Optimums unentbehrlich ist, wenn erfolgreiche Bedürfnisbefriedigung möglich sein soll (Qualifikationsskala). Aus diesem Grunde wird in weiterem Verlauf nur die Bedürfnisgruppe e behandelt und auch gezeigt werden, wie es möglich ist, durch das Mittel der graphischen Darstellung diese Unternehmerarbeit spekulativen Charakters in ihrem Verlauf sichtbar zu machen.

Zu den ihrer Natur nach befristeten Bedürfnissen gehören insbesondere die der Notdurft, deren Befriedigung innerhalb bestimmter Zeitgrenzen erfolgen muß, andernfalls die Wirtschaftspersonen notleidend werden, oder auch ihre Existenz völlig verlieren. Befristet sind ferner alle Tauschbedürfnisse mit solchen Tauschmitteln, die verderblich sind, der Mode unterliegen oder nur bis zu bestimmter Zeit auf einem Markt angeboten werden können, ebenso das Arbeitsbedürfnis der Lohnarbeiter und Angestellten. Die Befriedigung von Luxusbedürfnissen steht in der Regel im Ermessen der Wirtschaftsperson. Aber auch diese Bedürfnisse können unter Umständen der Befristung nicht entzogen werden, z. B. aus Standesrücksichten oder Abhängigkeitsverhältnissen.

Untersuchungen über das Messen der Dringlichkeit

bei der Befriedigung terminierter Bedürfnisse mit teilbaren und unteilbaren Befriedigungsmitteln.

Um die Dringlichkeitserscheinungen, die die Störungen und Reibungsarbeit, die Beschaffungswiderstände oder Güterverwertungswiderstände der Wirtschaft uns offenbaren, sichtbar machen, in ihren Ursachen und ihrem Verhalten möglichst genau erkennen zu können, ist es notwendig, den Verlauf einer terminierten Bedürfnisbefriedigung von der ersten bis zur letzten Befriedigungsphase zum Gegenstand einer eingehenden Beobachtung zu machen. Wir werden dann feststellen, daß Bedürfnisse, deren Befriedigung an keine Frist gebunden ist, und die auch nicht restlos befriedigt zu werden brauchen, niemals dringlich werden.

Folgende Einschaltungen wollen wir jedoch voranstellen. Die Dringlichkeit hat für uns eine ganz andere begriffliche Bedeutung, als ihr der

Sprachgebrauch gibt, der „dringlich“ und „eilig“ im gleichen Sinne benutzt. Hier dagegen wird zwischen Dringlichkeit und erhöhter Geschwindigkeit scharf unterschieden. So ist also in unserem Sinne z. B. die Benutzung eines Eil- oder Schnellzuges an Stelle eines Personenzuges an sich kein charakteristisches Merkmal der Dringlichkeit, die vielmehr ebenso beim langsamsten Transportmittel eintreten kann, wie beim schnellsten, sobald nämlich im Verlauf der Fahrt gegenüber den Fahrzeiten Verzögerungen (d. h. Minuswerte bei der Befriedigungseinheit des Transportbedürfnisses) auftreten. Wir greifen nun irgendeinen Fall aus der gewaltig großen Zahl von Fällen aus dem praktischen Leben heraus, indem wir z. B. den Verkauf oder Ankauf einer bestimmten, teilbaren Menge Ware innerhalb einer bestimmten Zeit graphisch veranschaulichen. Siehe die beigegebene Tafel I. In dem gewählten Beispiel soll die Erzeugung, der Verkauf oder Ankauf der Ware z. B. innerhalb 7 Stunden restlos vollendet sein, aus irgendwelchen außerwirtschaftlichen Gründen, weil z. B. die zu verkaufende Ware verderblich ist, oder sie bis 7 Uhr restlos verfügbar sein muß. Der Verkaufsstand sei ferner in der Zeit von 12 bis 2 Uhr geschlossen.

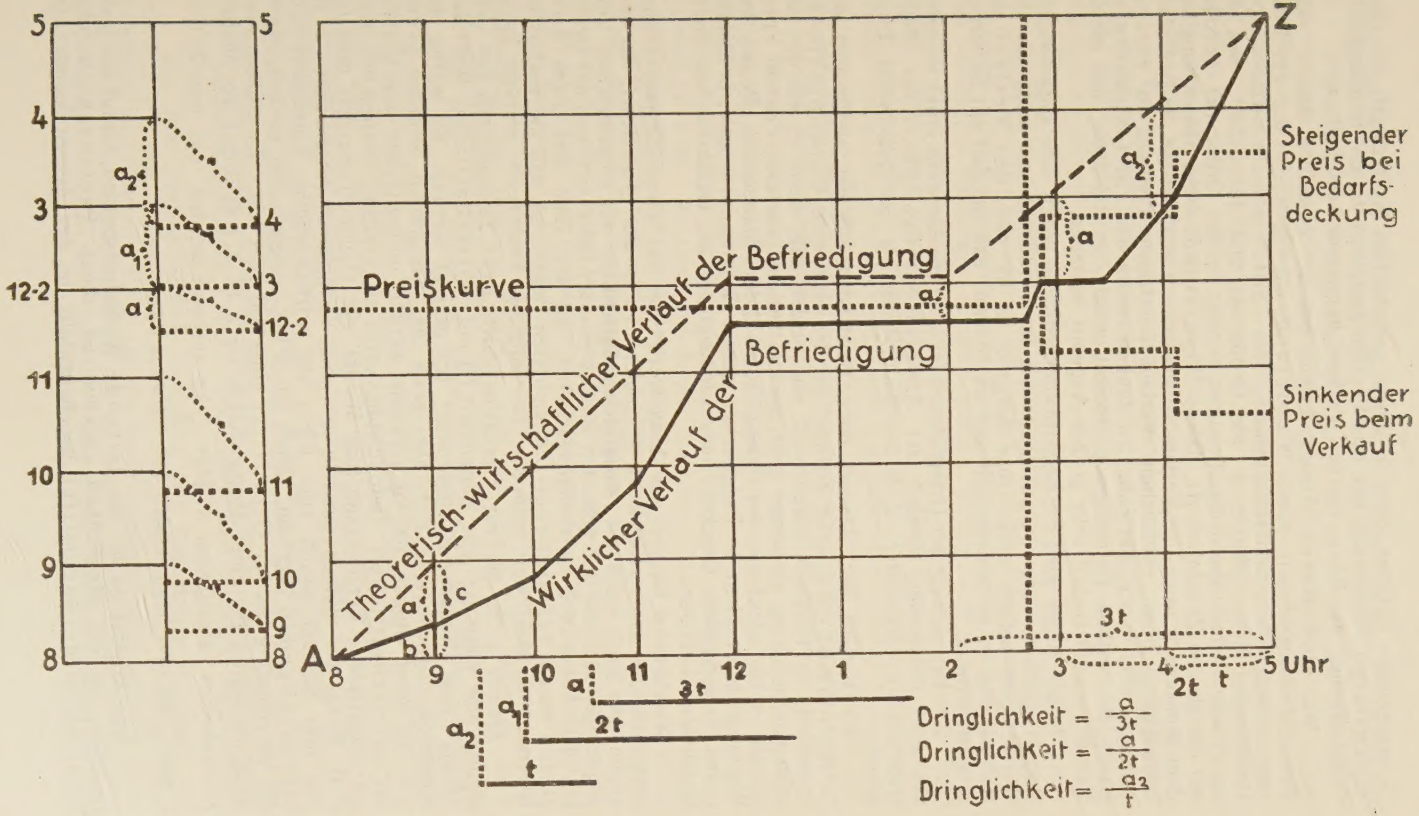
Es handelt sich hier um ein ganz konkretes Bedürfnis, um einen Bedarf, von dessen Verlauf Anfang und Ende festgelegt sind. Wir können die Punkte daher auch graphisch in einem Koordinatensystem festlegen, indem wir auf der Abzissenachse die Zeiteinheiten, auf der Ordinatenachse die Warenmengen verzeichnen, und gewinnen dann den Nullpunkt (A), bei dem die Befriedigung des Befürfnisses beginnen soll (allerdings nicht zu beginnen braucht), und den Endpunkt der Bedürfnisbefriedigung (Z). Da es sich um ein der Wirklichkeit entnehmbares Beispiel handelt, läßt sich der Verlauf etwa nach dem Stande der einzelnen Minuten oder Stunden feststellen und zu einer Linie auszeichnen. Zwei Punkte sind also gegeben, zwischen denen die Gerade der kürzeste Weg für die Bedürfnisbefriedigung ist. Mit dieser Geraden, die den Bedürfniszuwachs in der Zeiteinheit, die Befriedigungseinheit, angibt, schaffen wir uns den unentbehrlichen **Maßstab zum Messen und Vergleichen.**

Das Tauschbedürfnis würde für die verkaufende Wirtschaftsperson „wirtschaftlich“ befriedigt werden, d. h. mit dem kleinsten Mittel, wenn der Verkauf sich so abwickeln würde, wie die Resultante des Diagramms zeigt, d. h. wenn in jeder Zeiteinheit die gleiche Menge Ware (die Absatz- bzw. Bedarfsbefriedigungseinheit) verkauft würde. Die Verkäufer wären dann gleichmäßig beschäftigt und der Warenvorrat würde ohne Verzögerung gleichmäßig abfließen. Obgleich die Bedürfnisäußerung festbefristet ist und restlos befriedigt werden soll, erfolgt die Befriedigung ohne die geringste „Übertemperatur“, ohne daß eine Dringlichkeitserscheinung auftritt.

Das Verhältnis der in einer Zeiteinheit verkauften Menge Ware zu dieser Zeiteinheit soll als der (Absatz- oder Bedarfs-) Bedürfnisbefriedigungsquotient bezeichnet werden. Dann ergeben sich zwei Quotienten, die als „wirtschaftlicher“ und „spezifischer“ (Absatz- oder Bedarfs-) Bedürfnisbefriedigungsquotient bezeichnet werden sollen.

Der „wirtschaftliche“ Befriedigungsquotient, den wir theoretisch ermittelt haben, sagt uns, welche Menge des Vorrats in der Zeiteinheit verkauft werden muß, wenn der Verkauf sich hemmungslos, also **ohne Dringlichkeitserscheinungen** abwickeln soll.

Zeigt nun der zweite Quotient, der „spezifische“ Bedürfnisbefriedigungsquotient, der den wirklichen Verlauf der Bedürfnisbefriedigung (= Bedarfsdeckung) angibt, daß die in der Zeiteinheit verkaufte Menge geringer ist, als der „wirtschaftliche“ Bedürfnisbefriedigungsquotient angibt, also die Absatz- oder Bedarfseinheit ein Minus aufweist, so ist ein Beweis dafür gegeben, daß der wirtschaftlichen Absatz- und Bedarfsdeckung sich ein Beschaffungs- oder Verwertungswiderstand engegengesetzt hat, z. B.


Z
Steigender Preis bei Bedarfs-deckung
Sinkender Preis beim Verkauf
Preiskurve
Theoretisch-wirtschaftlicher Verlauf der Befriedigung
Wirklicher Verlauf der Befriedigung
A
8 9 10 11 12 1 2 3 4 5 Uhr
Dringlichkeit = a/3t
Dringlichkeit = a/2t
Dringlichkeit = a2/t

in mangelnder Kauflust, oder in einem verschärften Wettbewerb, in einer verspäteten Ablieferung der zum Verkauf gestellten Waren, in mangelnder Beschaffenheit der Ware, die den Verkauf hemmend beeinflußt, usw.

Wie groß dieses Minus jeweils bei der einzelnen Absatz- oder Bedarfsdeckungseinheit, dieser Widerstand, ist, ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Bedürfniszuwachs, dem „Soll", das die wirtschaftliche Bedürfnisbefriedigungskurve in der Größe (**c**) und dem „Ist", das die spezifische Bedürfnisbefriedigungskurve anzeigt in der Größe (**b**), bezogen auf die gleiche Zeiteinheit (**t**). Dieser Widerstand, diese Abweichung von dem theoretisch normalen Verlauf ist also c — b = a. Würde die Bedürfnisbefriedigung ihrem natürlichem Verlauf überlassen bleiben, so wäre es wahrscheinlich nur einem Zufall zu danken, wenn bis zur festgesetzten Frist die restlose Befriedigung erreicht würde, es sei denn, daß ein im Verhältnis zum Bedarf sehr großes Angebot bestände.

In der Regel wird die Bedürfnisbefriedigung durch eine ökonomische Person geleitet, deren Qualifikation im Verhältnis zur Intensität des Wettbewerbs stehen muß. Ihre Aufgabe ist es nun, den Verlauf der Befriedigung so zu beeinflussen und zu leiten, daß das Ziel mit Sicherheit erreicht wird.

Zur Beurteilung der Dringlichkeit ist aber die Kenntnis eines weiteren Moments notwendig, nämlich der Ausgleichsmöglichkeit der eingetretenen Verzögerung, d. h. des Widerstands bis zur gegebenen Fristgrenze.

Im Verlauf der Absatz- oder Bedarfsbefriedigung stellt also die Dringlichkeit etwa jenen Zustand dar, bei dem eine Warnungsglocke rechtzeitig in Tätigkeit treten muß, die meldet, daß, wenn es mit der Bedürfnisbefriedigung so weiter geht, sie bis zur festgesetzten Frist in Frage gestellt wird, gleichwie bei Wasserläufen oder Staubecken Pegel mit Warnungsläutewerken, in Bergwerken gegen Gasansammlungen, in Mühlen gegen Feuersgefahr Glocken oder Lichtsignale die Gefahren bei ihrem Entstehen ankünden.

Welcher Art ist nun das „Läutewerk", das der Wirtschaftsperson eine wirtschaftliche Dringlichkeit ankündet. Es ist der Quotient, der uns angibt, wie groß noch die **Ausgleichsmöglichkeit** der eingetretenen Verzögerungen ist, und der gefunden wird, wenn der Blick sich von der Größe (a), dem Minus der Befriedigungseinheit, auf die Zahl der zum Ausgleich noch verbliebenen Zeiteinheiten richtet, so daß die praktische Wahrscheinlichkeit der restlosen Befriedigung beurteilt werden kann.

Stehen z. B. bis zur Grenzfrist noch drei Zeiteinheiten zur Verfügung und kann für jede Zeiteinheit (t) der wirtschaftliche Wert der Absatz- oder Bedarfsdeckungseinheit (c) gesetzt werden, so würde die Ausgleichsmöglichkeit 3.c.t, also etwa 300 Kilogramm Stunden (wenn z. B. in einer Stunde 100 kg verkauft werden müßten), um den Verlauf der „wirtschaftlichen" Befriedigungskurve zu genügen. Beträgt nun aber die eingetretene Verzögerung (das Minus), die eingeholt werden muß (a) z. B. 30 kg, so müßten diese in der noch verfügbaren Ausgleichzeit z. B. von drei Stunden durch eine über die wirtschaftliche Stundenleistung hinausgehenden Verkauf, durch ein Plus ausgeglichen werden, wenn die Verzögerung bis zur Grenzfrist eingeholt sein soll. Es müßten also stündlich statt c bei einer Ausgleichzeit von z. B. 3.t in jeder der offenen Zeiteinheiten wenigstens c plus $\frac{a}{3}$ kg verkauft werden, bei nur 2.t = c plus $\frac{a}{2}$ kg und beim letzten t = c plus a kg.

Nun kommt es für die leitende Wirtschaftsperson darauf an, festzustellen, ob die Möglichkeit gegeben ist, durch Preisnachlaß oder Vertriebsförderungsmittel gegebenenfalls in der dritten Stunde vor

Schluß 100 plus $\frac{30}{3} = 110$ kg, in der zweiten Stunde 100 plus $\frac{30}{2} = 115$ kg oder in der letzten Stunde, statt 100 noch 130 kg wirklich zu verkaufen. Wir erkennen also hier deutlich die Abhängigkeit der Tauschwertbildung vom Beschaffungs- bzw. Güterverwertungswiderstand.

Wann der Eingriff mit Unterstützungsmaßnahmen erfolgen muß, das muß die handelnde Wirtschaftsperson, die das Risiko trägt, entscheiden, unterliegt also einer subjektiven Entscheidung, genau wie z. B. bei einem Wettrudern der Steuermann erkennen muß, wann die Mannschaften zur Hergabe der letzten Kraftreserven anzuhalten sind. Der beendete Ablauf, also die Erfahrung, zeigt dem Wirtschaftskritiker, wo die Ursachen eines Erfolges oder Mißerfolges liegen, d. h. wo die Dringlichkeit hätte richtig, also rechtzeitig erkannt werden müssen, um das Ziel mit Sicherheit erreichen zu können.

Wird in das Diagramm außer der besprochenen Mengenkurve noch die Preiskurve eingezeichnet, und ergibt diese z. B. das Bild der geraden horizontalen Linie, so sagt ihr Verlauf, daß die Überwindung des Beschaffungs- oder Verwertungswiderstandes allein durch vermehrtes Angebot oder vermehrte Nachfrage erreicht werden konnte. Ob diese selbsttätig oder mit Hilfe von Vertriebsförderungsmitteln erfolgte, läßt sich auch feststellen, wenn noch eine weitere Kurve in das Diagramm gelegt wird, die die mit dem Verkauf verbundenen Unkosten (Vertriebskosten) nachweist. Verläuft diese Unkostenkurve gleichfalls in gerader horizontaler Linie, so ist die vermehrte Nachfrage, die die Verzögerung aufgeholt hat, sicherlich als eine natürliche Erscheinung zu betrachten und nicht als Wirkung besonderer kostender Vertriebsförderungsmittel, die ja die Unkosten erhöht hätten.

Das besprochene Diagramm kann aber nicht nur als Darstellung der Befriedigung eines befristeten Absatzbedürfnisses gelten, sondern ebenso für ein befristetes Bedarfsdeckungsbedürfnis, nur würde an Stelle der bei eintretender Dringlichkeit fallenden Preiskurve wahrscheinlich eine steigende treten, da durch den Anreiz höherer Preise ein verstärktes Lieferungsangebot zu erzielen ist. Bei fallender Preiskurve und gleichzeitig steigender Unkostenkurve hätte sich diese Bedarfsdeckung so vollzogen, daß ein ausreichendes Angebot durch lebhafte, kostende Werbearbeit zum Zwecke der Vermehrung der Angebote der Wirtschaftsperson sogar ein Herabdrücken der Einkaufspreise gestattete, so daß eine Dringlichkeit nicht in Erscheinung treten konnte.

Die Untersuchungen ergeben, daß die Erscheinungen, die bei der Befriedigung des Absatzes auftreten, sich mit umgekehrter Wirkung auch beim Deckungsbedürfnis zeigen. Sie zeigen sich auch bei der Produktion.

Es fragt sich daher, ob diese Erscheinungen allgemeine Gültigkeit haben und zum Zweck ihrer sicheren Beherrschung, also in einer prinzipiellen Formulierung, der Leitsatz ausgesprochen werden darf: Stellen sich der restlosen Befriedigung eines Tauschbedürfnisses von bestimmter Größe und Fristbindung Widerstände (d. h. Minuswerte bei der Befriedigungseinheit) entgegen, so muß die Wirtschaftsperson auf Grund einer Feststellung der Dringlichkeit, d. h. des Verhältnisses der Widerstandsgröße (das Minus) zu der noch verbleibenden Frist für den Ausgleich, eine so große Dringlichkeitszone bilden, daß ein für das kleinste, noch Erfolg sichernde Preisopfer (Optimum) ausreichender, zeitlicher Ausgleichsspielraum zwecks Erreichung einer restlosen Befriedigung verbleibt.

Die hier vorgenommene Einteilung der Bedürfnisse in solche mit befristeter und aufschiebbarer Befriedigung hat die entscheidende Bedeutung des Faktors „Zeit“ für die Bedürfnisbefriedigung und den wirtschaftlichen Prozeß überhaupt erhellt, es möglich gemacht, die Entstehung der Dringlichkeit durch die Fristsetzung zu veranschaulichen und sie als das Verhältnis einer Verzögerung zu der Ausgleichzeit festzustellen.